CCI International Rhône-Alpes

# VENDRE DES BIENS A L'ETRANGER

## 1) DEFINITIONS

**L'exportation** est l'opération qui consiste à envoyer des marchandises en dehors de l'Union européenne. Les départements d'outre-mer sont, au même titre que les pays tiers, considérés comme territoire d'exportation par rapport à la France métropolitaine et par rapport au autres États membres de l'Union européenne. De même, certains territoires disposant d'un statut particulier.[1]

Les **livraisons intracommunautaires** concernent l'expédition de marchandises vers un autre Etat membre de l'Union européenne (on parle d'**expédition**).

## 2) QUI PEUT VENDRE A L'ETRANGER, QUOI ET A QUI ?

**Toute personne physique ou morale** (société) qui effectue à titre habituel des actes de commerce peut exporter ou expédier des marchandises à l'étranger, dans le respect des réglementations en vigueur en France et dans le pays de destination.

**Certaines marchandises sont soumises à des formalités particulières** (ex : armes, biens et technologies à double usage, denrées alimentaires, déchets, flore et faune…). Assurez-vous que les produits que vous vendez ne nécessitent pas de formalités particulières (y compris dans l'UE) ou ne sont pas simplement interdits.

Il existe également un certain nombre de **mesures restrictives** prises à l'égard de pays tiers. Avant d'exporter, assurez-vous d'avoir le droit de vendre ces produits aux clients concernés.

## 3) LES POINTS A VERIFIER AVANT TOUTE OPERATION DE VENTE A L'ETRANGER

Avant toute opération de vente à l'étranger, il convient de valider les points suivants :

- **FIABILITE DU CLIENT**

Avant de réaliser des affaires avec un client étranger, il est souhaitable de se renseigner sur son sérieux, sur sa réputation et sa situation financière. Vos partenaires bancaires ainsi que des sociétés de renseignements de notoriété peuvent vous fournir des informations sur sa fiabilité. Ne vous contentez pas d'échanges par courriel ou par téléphone et tâchez de rencontrer vos futurs clients.

[1] Pour l'application de la TVA, sont considérés comme territoires d'exportation :
- les pays tiers à l'Union européenne ;
-les Etats parties à l'accord sur l'espace économique européen autres que les Etats membres de l'Union européenne ;
-les territoires des autres Etats membres mentionnés à l'article 256-0 du CGI qui sont exclus du territoire fiscal de l'Union européenne. Il s'agit pour l'Allemagne de l'île d'Helgoland et du territoire de Büsingen, pour l'Espagne de Ceuta, Melilla et des îles Canaries, pour la Finlande des îles d'Aland, pour l'Italie de Livigno, Campione d'Italia et des eaux italiennes du lac de Lugano. Sont également exclues du territoire fiscal de l'Union européenne les îles anglo-normandes;
-les départements d'outre-mer (Guadeloupe, Martinique, Guyane, La Réunion et Mayotte. Les départements de la Guadeloupe et de la Martinique ne sont pas considérés comme des territoires d'exportation entre eux ;
-les collectivités d'outre-mer, la Nouvelle-calédonie et les Terres australes et antarctiques françaises.

- **CONDITIONS DE VENTE**

Formalisez vos relations avec votre client par la mise en place d'un contrat ad hoc, ou encore par l'établissement ou l'adaptation de conditions générales de vente. Cela permettra de déterminer à l'avance les obligations respectives de chaque partie et de prévoir l'éventualité d'un différend.

Les conditions générales de vente seront complétées par un bon de commande fixant les conditions particulières comme les quantités, les dates de livraison…

Parmi les points à traiter dans les conditions générales de vente: le prix, choix de **l'Incoterm[2],** modalités de paiement, délais, service après-vente, solutions en cas de produits non-conformes….Vérifiez qu'il n'y ait pas de contradictions entre les conditions générales de vente et les conditions générales d'achat.

- **MODALITES DE REGLEMENT**

Dans les opérations de commerce international, le mode de paiement le plus fréquemment utilisé est le virement bancaire. Pour se prémunir du risque d'impayé, vous pouvez souscrire une assurance-crédit, demander à votre client un paiement d'avance, la mise en place d'une remise documentaire, d'un crédit documentaire ou d'une lettre de crédit standby.

Le recours aux services bancaires entraîne des frais plus ou moins importants à inclure dans le coût de revient du produit.

*Lire notre fiche technique sur les moyens de paiement à l'international.*

- **CONFORMITE DES PRODUITS**

A l'export : Il est important de vérifier que vos produits sont conformes à la réglementation du pays de destination afin d'éviter tout blocage en douane à l'importation (normes, réglementations en matière de composition, d'étiquetage, mode d'emploi….).

En intracommunautaire : les marchandises circulent librement dans l'Union européenne à condition de répondre aux conditions normatives et réglementaires de mise sur le marché (normes CE, composition, étiquetage….). Par exemple, un étiquetage en langue allemande peut être requis pour certains produits vendus en Allemagne.

## 4) LIVRAISONS INTRACOMMUNAUTAIRES

L'expédition de produits vers l'un des 27 autres Etats membres de l'UE ne nécessite ni formalité, ni contrôle en frontière (pas de déclaration d'exportation/importation). Il convient cependant de respecter les obligations administratives suivantes :

[2] Demandez notre fiche technique « INCOTERMS® ICC 2010 » pour approfondir le sujet.

- **FORMALITES A ACCOMPLIR – VENTES ENTRE ASSUJETTIS (B to B)**

Etablir une **facture hors TVA** en inscrivant le numéro de TVA intracommunautaire du client + la mention « Exonération de TVA, art. 262 ter 1 du CGI » ou « Exonération de TVA art. 138 directive 2006/112 CE ». Les livraisons intracommunautaires faites à des assujettis sont taxables à la TVA dans le pays d'acquisition et le client aura en charge le paiement de la TVA locale.

Deux conditions doivent impérativement être réunies pour facturer hors TVA :
- **Vérifier la validité du numéro de TVA** de l'acquéreur (+ imprimer le certificat correspondant sur le site de la Commission européenne VIES : http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=fr
- **expédier les marchandises** à destination d'un autre Etat membre (archiver les preuves de sortie du territoire telles que documents de transport).

Sur la **déclaration fiscale CA3**, indiquer le montant total des expéditions faites à des assujettis établis dans l'UE dans la rubrique "livraisons intracommunautaires".

Etablir mensuellement une **Déclaration d'Echanges de Biens (DEB)** qui reprend toutes les expéditions faites à des assujettis établis dans un autre Etat membre. Cette formalité s'effectue via le site de l'administration des douanes : https://pro.douane.gouv.fr/ dès le 1er euro exporté. *Demandez notre fiche technique sur la DEB.*

- **VENTES A DES NON-ASSUJETTIS (B to C)**

Les ventes à destination de clients non assujettis (particuliers, associations…) sont facturées TTC (TVA française) sauf modalités particulières applicables aux ventes à distance. En l'occurrence, en cas de dépassement de certains seuils (qui peuvent être différents selon les Etats membres), un enregistrement à la TVA dans le pays de vente devient obligatoire et la facturation de la TVA locale s'applique. *Demandez notre fiche technique « Vente intracommunautaire de biens à non assujetti à la TVA ».*

Ces opérations ne sont pas reprises sur la DEB.

***Régime de l'auto-entrepreneur* :**
Formalités spécifiques applicables dans tous les cas et dans la limite des seuils de chiffres d'affaires liés à ce régime, que le client soit un particulier ou un assujetti TVA.
Facture indiquant un prix net et portant la mention « TVA non applicable, art. 293B du CGI ».
Pas de Déclaration d'Echanges de Biens.

## 5) EXPORTATIONS (marchandises à destination de pays tiers ou des DOM-COM)

Les entreprises qui réalisent des opérations douanières doivent disposer d'un numéro unique d'identifiant communautaire, le **numéro EORI**. Les opérateurs économiques n'ayant jamais accompli de formalités douanières peuvent vérifier si un numéro EORI leur a été octroyé sur le site https://pro.douane.gouv.fr/, rubrique « EORI ». Dans la négative, il leur faut demander l'attribution d'un numéro EORI en remplissant le formulaire CERFA 13930*01 disponible sur le site https://www.formulaires.modernisation.gouv.fr/gf/cerfa_13930.do. La demande complétée doit être déposée auprès du bureau principal compétent.

Les documents à joindre aux envois varient suivant la nature de la marchandise, les exigences nationales ou communautaires, la réglementation du pays de destination, l'origine communautaire ou non des marchandises, le moyen de paiement. A noter que les DOM sont traités comme des territoires d'exportation.

- **FORMALITES AU DEPART DE FRANCE**

Dans tous les cas, il convient de présenter aux services douaniers français, au minimum:

**La facture commerciale** établie hors TVA française et comportant la mention « Exonération de TVA article 262 I du CGI » ou « exonération art. 146 directive 2006/112 CE », dans le cas d'une vente de marchandises. La facture peut être libellée en euros ou en devises. Elle est rédigée en langue française ou, si la réglementation du pays de destination l'exige, dans la langue convenue. Pour en savoir plus, *demandez notre Fiche technique sur « La facture commerciale export ».*

**Une déclaration d'exportation**
Le formulaire douanier communautaire appelé "Document Administratif Unique - DAU" doit être établi soit par l'exportateur, soit par un commissionnaire en douane agréé sur le système DELT@.

Nota : Pour les envois d'un montant inférieur à 1 000 € HT et d'un poids inférieur à 1 000 KG, cette déclaration est remplacée par le visa douanier de la facture export comportant la mention ***« facture valant déclaration d'exportation ».***

Pour la déclaration d'exportation, il est indispensable de détenir certaines informations concernant le produit, notamment : son **espèce tarifaire** (code douanier), sa **valeur en douane** et **son origine** (qui ne correspond pas forcément à la provenance des marchandises).

C'est le code douanier qui va déterminer la taxation à destination (droits de douane et taxes) et la réglementation applicable. Déterminer le code douanier relève de votre responsabilité. *Lire notre fiche technique sur « l'espèce tarifaire ».*

L'origine des produits (et le type de justificatif fourni) peut avoir une incidence sur le montant des droits de douane qui seront réclamés à destination. *Lire nos fiches techniques « comment déterminer l'origine des marchandises » et « la justification de l'origine préférentielle ».*

**Autres documents**
Selon les opérations, la nature de la marchandise et/ou suivant le pays de destination, les documents ci-dessous devront éventuellement être établis au départ de France :
- certificat d'origine,
- certificat de circulation (EUR1, ATR),
- liste de colisage,
- attestations ou certificats de conformité, attestation de transport…
- licence ou autorisations d'exportation (pour certains types de biens)
- certificats phytosanitaires, etc.

Certains de ces documents doivent être visés par les CCI (ex : certificats d'origine) ou par la Douane (EUR1) ou encore par des consulats étrangers (sur demande des pays de destination). N'hésitez pas à nous contacter pour connaître les documents requis à destination.

***Régime de l'auto-entrepreneur***
**Les formalités décrites ci-dessus s'appliquent à l'identique,** hormis la mention portée sur la facture « TVA non applicable, art. 293B du CGI » et l'indication des prix nets qui restent **applicables dans tous les cas**.

- **FORMALITES A DESTINATION**

Chaque pays applique sa propre réglementation à l'importation. Celle-ci peut être particulièrement restrictive. Soyez très vigilants si vous utilisez **l'incoterm DDP**. Cet Incoterm vous contraint à vous charger des déclarations d'importation à destination. Cela peut s'avérer impossible dans certains cas ou très difficile. En effet, l'importateur peut par exemple être tenu, dans son pays et préalablement à toute importation, de déposer une demande de licence d'importation.

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le site Internet de la Commission européenne : Market Access Database qui répertorie les droits et taxes applicables ainsi que les documents à produire dans plus de 100 pays.

Consultez également le site de la Douane
- Pour réaliser votre première opération intracommunautaire : http://www.douane.gouv.fr/articles/a10897-notions-essentielles-sur-la-declaration-d-echange-de-biens
- Pour réaliser votre première exportation : http://www.douane.gouv.fr/articles/a10889-formalites-a-l-exportation-les-notions-essentielles

## 6) VOS CONTACTS REGLEMENTATION CCI INTERNATIONAL RHONE-ALPES

**Ain**
Pôle international
04 72 32 13 00
formalitesexport@ain.cci.fr

**Ardèche**
Franck LIOTIER
04 75 69 27 22
franck.liotier@ardeche.cci.fr

**Drôme**
Françoise VERNUSSE
04 75 75 70 05
f.vernusse@drome.cci.fr

**Grex**
Dolorès ADAMSKI
04 76 28 28 37
dolores.adamski@grex.fr

**Nord Isère**
Angélique CONTAMIN
04 74 95 24 23
a.contamin@nord-isere.cci.fr

**Roanne-Loire-Nord**
Cécile TALON
04 77 44 54 73
c.talon@roanne.cci.fr

**Saint-Etienne Montbrison**
Nathalie DEAL
04 77 43 04 57
nathalie-deal@saint-etienne.cci.fr

**Beaujolais**
Sylvie LANIER
04 74 62 73 00
slanier@villefranche.cci.fr

**Lyon**
Elisabeth DUCOMET
04 72 40 57 67
ducomet@lyon.cci.fr

**Savoie**
Maryline FAVRE
04 79 75 93 75
m.favre@savoie.cci.fr

**Haute-Savoie**
Geneviève BOUCHET
04 50 33 72 42
gbouchet@haute-savoie.cci.fr

**Rhône-Alpes**
Florent BELLETESTE
04 72 11 43 34
belleteste@rhone-alpes.cci.fr

*Les auteurs s'efforcent de diffuser des informations exactes et à jour. Ils ne peuvent en aucun cas être tenus responsables de l'utilisation et de l'interprétation de l'information contenue dans cette fiche technique qui ne vise pas à délivrer des conseils personnalisés ou liés à des cas particuliers.*